６ヵ月営業強化マスターコース

営業サポート・コンサルティング㈱

Kikuhara.tomoaki@plala.blue.or.jp

電話　090-8443-8244

菊原　智明

営業研修プラン詳細

第１回　お客様と信頼関係を構築する (アプローチ編)

・ベクトルを変えれば誰でも売れる

・営業レターのフォローは５分でいい

・営業レターは３つのステージに分かれている

・アプローチレターはお客様と信頼関係を築くためのツール

・営業レターを活用する上でまずして欲しい事

・２割のホット客ではなく８割の中長期客を狙え

・スケジュールと見極め方法

・挨拶文で人柄を伝えよ

・営業レターのポイトンはシリーズ化(ザイアンスの法則)

・”営業力”とは購入段階になった時思い出してもらえるかどうか

第２回　 お客様を商談客へランクアップする( (レスポンス編)

・人の心を動かすには秘密がある(希少性の心理)

・アプローチレターの流れにレスポンスレター(反応型)を混ぜ込む

・反応のあるレスポンスレターと無いレスポンスレターの違い

・奥さんが興味を持つ内容になっているか?

・カクテルパーティー効果で振り向かせる

・メリット、デメリットの順番で載せる理由

・レスポンスを取るための3つのポイント

・資料を送った後に電話してはいけないワケとは

・レスポンスがあったらベタトークでアポを取る

・商談の数が営業マンの安心感を生む

第3回　商談客と確実に契約する(クロージング編)

・お客様が購買を迷う２つの理由

・このトークでお客様は契約へ向かう

・クロージングレターは商談が始まってから出すレター

・アポを取った後が肝心

・アポイントは商談前に取れ

・クロージングレターを出せば契約率は上がる

・購買への気持ちが盛り上がるレター

・不安感を打ち消すためのレター

・クロージングレターを出さないから他社に契約を横取りされる

・紹介は契約前にもらう

・誰でもできる簡単クロージングトークとは?

第4回　お客様の心をつかむトーク設計図研修　前編

・同じ営業レターを送っているのに結果に差が出る理由は？

・初回の印象が悪ければ営業レターは機能しない

・まずはお客様の警戒心を解くことだけを考える

・感覚、アドリブでは接客に波が出来てしまう

・トーク設計図で再現性のある接客をしよう

・お客様は説得されたい、とは思っていない

・お客様は相談できる人を探している

・自己説得効果を最大限利用せよ

・トーク設計図があれば自信を持って話が出来る

・カタルシス効果で共感してもらう

・警戒心の強いお客様には“おススメしない”トーク

・出会ってすぐの断りは本当の断りではない

第5回　お客様の心をつかむトーク設計図研修　後編

・お客様の断りはパターン化している

・断り文句ベストスリーの対処法を考える

・自己説得効果を利用して話を優位に進める

・とっておきのトークからスタートする

・つかみトーク作成

・着座のパターンを完成させておく

・この一言でヒアリング効率は倍増する

・ヒアリングは３つのジャンルに分けて作成する

・多くの営業マンはしゃべり過ぎで商談に失敗する

・百閒は一見に過ぎず、ポストイット活用法

・ヒアリングは４サイクルで

・次の手を用意しておく

第6回　社内コミュニケーション&時間術

～売れ続ける営業になる為に～

・一発屋で終わってしまう人、売り続ける人

・社内営業が営業マンの底力になる

・成績のいいチームはコミュニケーションが取れている

・営業力=コミュニケーション能力

・人を動かす話し方

・誰にでも返報性のルールははたらく

・感謝は形にあらわす

・結果が出るようになれば時間術のマスターが必須になる

・それぞれの時間帯にマッチした仕事がある

・人間には３つのサイクルがある

・１日を５つの時間帯に分けて考える

・プラチナ時間とゴールド時間に８割の仕事をしてしまう

・やることリスト活用法

・時間術をマスターすればトップ営業マンでも定時に帰れる

■６ヵ月営業強化マスターコース

第１回　お客様と信頼関係を構築する(アプローチ編)

第２回　お客様を商談客へランクアップする(レスポンス編)

第3回　商談客と確実に契約する(クロージングレター編)

第4回　お客様の心をつかむトーク設計図　前編

第5回　お客様の心をつかむトーク設計図　後編

第6回　社内コミュニケーション&時間術研修

※順番や他の研修に変更することも可能です。

■６回コース費用(テキスト込、何人でも同じ金額です)

２０万円×６＝１２０万円(消費税、交通費別途)

**■総費用１２０万円ですから、誰か一人でも結果を出せばすぐに**

**元が取れます。**

**チラシで100万円使う代わりにぜひ営業強化のために投資してはいかがでしょうか?**

菊原　智明

**090-8443-8244(問い合わせはこちらへ)**